

2022年3月期 第2四半期 決算説明補足資料

エンカレッジ・テクノロジー株式会社
(証券コード：3682)
2021年11月5日



目次

1. 2022年3月期 第2四半期 決算概要

2. 2022年3月期 業績予想

3. 2022年3月期 下半期 重点施策

2022年3月期 第2四半期 決算概要



2022年3月期 第2四半期 決算概要

(単位：百万円)

	2021年3月期 第2四半期 (参考：連結)	2022年3月期 第2四半期	増減額	増減率	主要な変動要因
売上高	856	944	+ 88	10.4%	次頁詳細
売上原価	294	340	+ 46	15.6%	新人事制度導入による人件費増加
売上総利益	561	604	+ 42	7.6%	-
販管費	516	431	- 85	-16.5%	研究開発費は減少 その他費用は増加
営業利益	45	173	+ 127	281.8%	-
経常利益	44	172	+ 128	286.8%	-
当期純利益	29	120	+ 90	303.7%	-

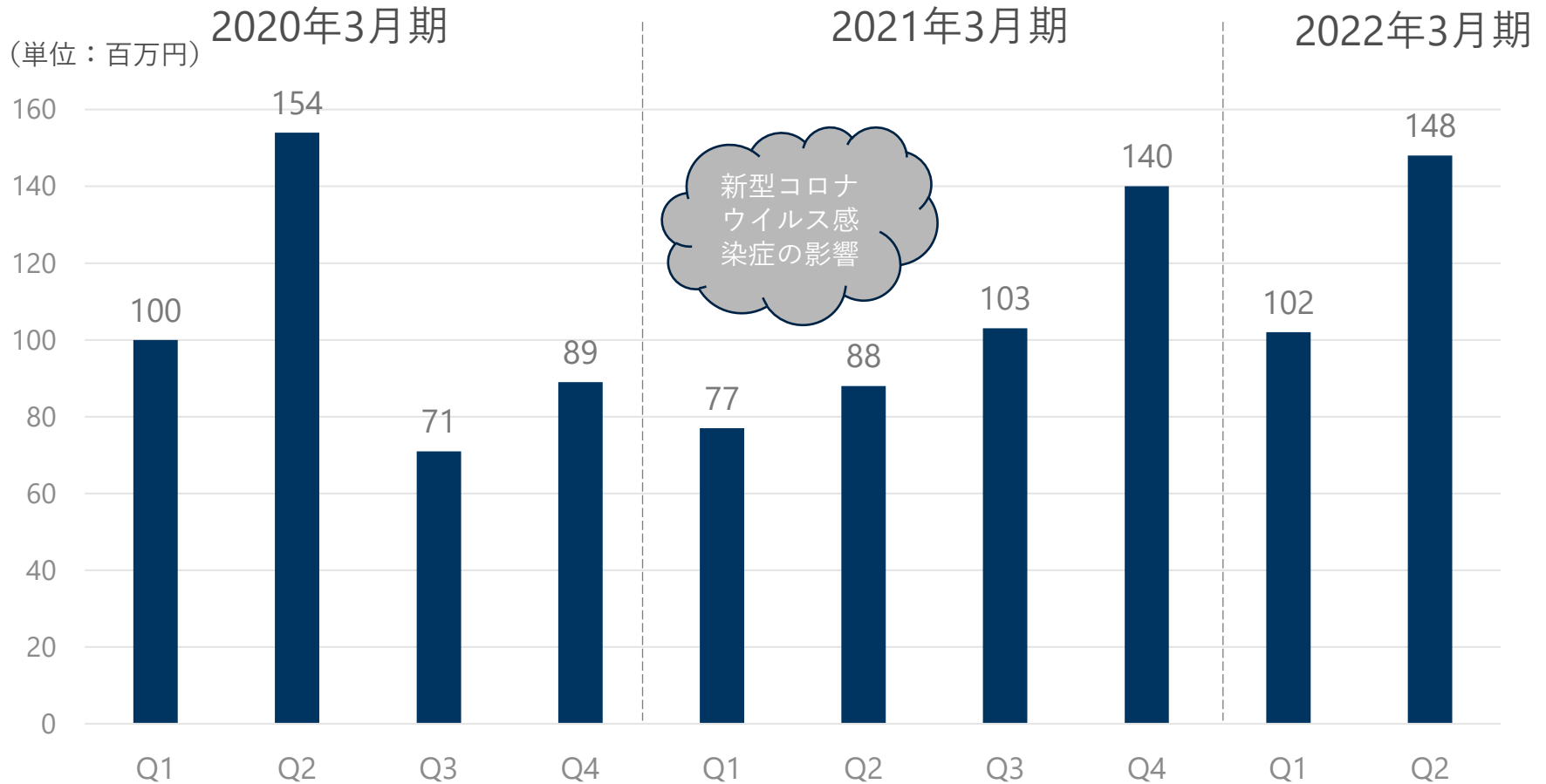
売上・利益ともに前期比で増加。売上は、主力のライセンスが復調し、費用は前期大型開発が落ち着き研究開発費含めた費用及び全体コストが減少となった。

売上構成の推移

(単位：百万円)

構成項目	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減額	増減率	主要な変動要因
ライセンス	165	251	+86	52.1%	「ESS REC」及び「ESS AdminONE」が伸長
保守サービス	564	583	+18	3.3%	順調に推移
クラウドサービス	41	41	0	1.3%	順調に推移
コンサルティングサービス	52	49	-2	-5.0%	予定通り
SIO常駐サービス	11	10	-0	-4.3%	予定通り
その他	21	7	-13	-63.2%	予定通り
売上高合計	856	944	88	10.4%	-

ライセンス売上 過去2.5年の四半期推移



緊急事態宣言下での、オンラインでの営業活動が安定。証跡管理（RECシリーズ）および特権ID管理（ESS AdminONE)の両面で伸長

売上原価と販売費および一般管理費の状況

原価	46百万円	増加
販管費	85百万円	減少 (前年同期比)

主な増減内訳

人件費の増加	75百万円
支払手数料・通信費の増加	8百万円
広告宣伝費の増加	4百万円
研究開発費の減少	△109百万円
外注費の減少	△3百万円
採用費の減少	△5百万円
償却費の減少	△7百万円

貸借対照表概況

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	増減額
流動資産	3,545	3,720	+ 175
固定資産	353	445	+ 91
総資産	3,899	4,166	+ 266
負債	729	989	+ 259
純資産	3,169	3,176	+ 7

総資産増加の主要因は、現金及び預金の増加236百万円によるもの
 負債増加の主要因は、現預金増加のうち前受金の増加160百万円によるもの

2022年3月期 業績予想



2022年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	2021年3月期 通期 (実績)	2022年3月期 上期 (実績)	2022年3月期 下期 (予想)	2022年3月期 通期 (予想) *	前年同期比 増減率
売上高	1,801	944	1,156	2,100	16.6%
売上原価	618	340	446	786	27.1%
売上総利益	1,183	604	710	1,314	11.1%
販管費	1,019	431	632	1,063	4.3%
営業利益	163	173	77	250	53.4%
経常利益	165	172	78	250	51.5%
当期純利益	138	120	50	170	23.2%

売上構成の推移

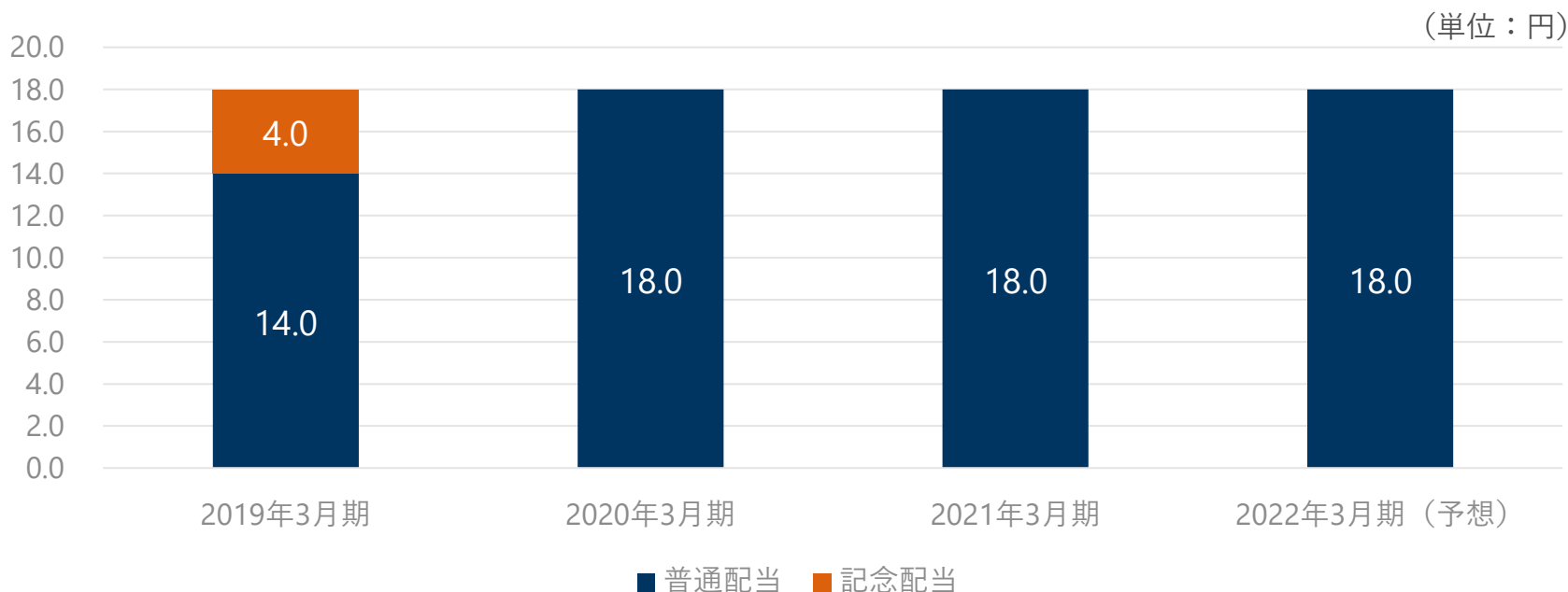
(単位：百万円)

構成項目	2021年3月期 通期 (実績)	2022年3月期 上期 (実績)	2022年3月期 下期 (予想)	2022年3月期 通期 (予想)	前年同期比 増減率
ライセンス	409	251	329	580	42%
保守サービス	1,136	583	614	1,198	5%
クラウドサービス	81	41	58	100	23%
コンサルティングサービス	109	49	124	174	60%
SIO常駐サービス	21	10	21	32	52%
その他	42	7	7	15	-64%
売上高合計	1,801	944	1,156	2,100	16.6%

2022年3月期 配当予想*

*5/14発表から変更はありません

- 配当性向は33.3%以上とし、安定的かつ継続的な利益配分の方針
- 2022年3月期は1株当たり18円を予想（配当性向70.5%）



2022年3月期 下半期 重点施策



2022年3月期 下半期重点施策

顧客ターゲット別の営業推進

ソリューション強化

新人事制度定着による生産性向上

顧客ターゲット別の営業推進

顧客ターゲット別にバーチャルな組織で戦略立案、PDCAマネジメントを継続

アカウントセールス
顧客深耕営業
【直販営業】

BigDeal獲得
(1社あたり売上拡大)

担当Pre-SE

担当Post-SE

インサイドセールス
純新規開拓営業
【直販営業】

顧客数拡大

担当Pre-SE

担当Post-SE

アカウントセールス
ビジネス協業営業
【代理店営業】

BigDeal獲得

担当Pre-SE

担当Post-SE

プリセールス部門

サポート部門

ソリューション強化

研究開発拡大・強化

- ESS AdminONE V1.1リリース
-11月出荷開始、汎用性と不正アクセス検知をさらに向上
- 次世代統合基盤への製品統合に向けた研究開発を強化

3rdパーティ製品とのソリューション強化

- 第1弾として、e-Janネットワーク(株)との「在宅システム運用管理ソリューション」の提供を開始（9月）

テーマ別ソリューションの推進

- ESS REC Cloud/ESS REC NEAO Cloud(6月提供開始) を推進
- 特権ID管理 地銀パック、信金パック(6月提供開始) を推進
- ESS AdminONE SaaS事業者支援プラン(8月提供開始)を推進

新人事制度定着による生産性向上

週休3日を可能とする変形労働時間制の定着

- 週休3日 23名、週6日勤務 20名 活用 (5/1～9/30)
- 産休復帰2名 (うち1名部長職)
- 柔軟な労働時間を生かした基礎研究活動
-産学共同研究から大学院進学 (22/4～)

人事評価システムの導入による評価

- 初めて業務記述書に基づく業務進捗 (KPI,KGI)を公平・公正に評価
- 新ツールを活用した社員とのコミュニケーション
- 新制度の課題抽出、改善

東証 新市場区分の選択について

当社は、着実な成長と計画の実現を最優先とし、国内市場を確立するべく
スタンダード市場を選択いたしました。

なお、スタンダード市場の上場維持基準に全て適合しております。

競争力強化

国内市場の確立

FY21～

- 顧客ターゲット基盤の深耕・拡大
- 証跡管理製品（REC）シェアNo.1
- 特権ID管理製品の展開

- 新製品開発、機能強化
- コスト低減、収益力アップ
- 投資拡大によるソリューション強化

プライム市場へ

時価総額 250億円以上
（流通時価総額 100億円以上）
を目指す

将来見通しに関する注意事項

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスクおよび不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。